

2023年营销故事演讲稿 故事演讲稿(优秀9篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

营销故事演讲稿篇一

大家好!

从什么时候开始，你脸上布着淡淡的忧伤，你说你对亲情绝望，对友谊恐慌，他们伤害了你，所以你想逃避，你不再微笑。

童年的伙伴，那时的我们天真浪漫，常常玩角色扮演游戏，我是身穿职业装的白领，你是手捧教科书的教师。我们幻想着成年的我们步入精彩的世界，我们憧憬着会像所有偶像剧的女主一样有一位爱她如命的白马王子。

几年的时间似水而过，长大的我们各奔东西要去寻找、去拼搏各自心中的美好生活。我们长大了，距离成年不远了，但是烦恼也跟着来了。我们抱怨父母的束缚，抱怨友人的不了解，抱怨爱情的背叛。我们开始小心翼翼的对待周围的人，害怕一不留神，一切会瞬间面目全非。

年少的我们缀学，步入这个无限憧憬的社会，我们后知后觉的发现这是个鱼目混珠的大社会。我们遇到披着羊皮的大灰狼，我们的纯真、无知给他们吞噬了。

也许很多年以后我们才会习惯这个时代的冷漠。但是生活还

是一样继续，我们可以适应，我们依然能够积极的生活着。请你微笑，没人爱我们，那就让自己更爱自己。

我的演讲完毕。

谢谢大家！

营销故事演讲稿篇二

雷锋叔叔牺牲已经50个年头了，但他的精神却永远留在我们心中。帮陌生的大嫂买火车票、把迷路的大娘送回家、给遭灾的战友母亲寄钱、利用休息时间帮本溪路小学建筑工地运砖……雷锋叔叔做过的好事数也数不清，人们只能用一句话“雷锋出差一千里，好事做了一火车”来形容。

雷锋离我们并不遥远，不必说最美妈妈吴菊萍为救坠楼小孩，折断自己手臂；不必说英国人威廉·林赛在长城捡垃圾，一捡捡了20xx年；也不必说温州特警邵曳戎坚持就地清理动车车厢，意外发现“最后的生命”小伊伊；单说有一位老人：白芳礼。他用自己的行动为三百个学生捐出了他毕生的积蓄。“‘一个馒头，一碗白水，他曾如此简单生活；三百学子，35万捐款，他就这样感动中国。正是他们让我知道了什么叫‘拳拳之心’，什么叫‘积小善成大善’，什么叫‘大爱无言’。他们还让我明白了一个道理，无论你从事的职业多么卑微，只要你竭尽全力去爱，去奉献，你都会变得高贵，受人爱戴。

把爱献给他人吧！

轻轻地拾起地上的一张纸；悄悄地擦去课桌上的灰尘；静静地走过正在上课的班级，默默地送给生病的同学一份关心，甜甜地把真诚的微笑送给他人……只要你把这份爱播种下去，你就是幸福的人，你就会成为雷锋叔叔那样品德高尚、处处受欢迎的人！

营销故事演讲稿篇三

大家好！

在英国流传着这样一个真实的故事，说有一个极具天分的人，在一生中阅尽了大英图书馆的藏书，却没有给后人留下一本著作，原因是他自始至终没拿起属于他的那支笔。在中国古代也有一个大家耳熟能详的人物毛遂，不同的是一开始他的才华并不为人赏识，可是经过自我推荐，后来他却被委以重任，建立了赫赫功勋。两个故事的强烈对比让我懂得了一个道理：人应该在时机成熟的时候挺身而出，因为这既是对别人负责，也是对自己负责！正是基于这样一个朴素的想法，我来参加副支队长的竞聘，自信能够挑起这份重担！

首先，请允许我进行一个简单的自我介绍。

对待工作，我一丝不苟，有一股“不信东风唤不回”的韧劲和拼劲儿；对自己的同事，我也始终是满腔热情。我这个人性格活泼开朗、热情大方，善于团结同事，无论在哪个岗位都能获得很好的人缘。过去的工作岗位锻炼了我的意志，丰富了我的知识，拓展了我的视野，同时也提高了我协调、组织、沟通的能力。而这些都将成为我干好执法总队副支队长一职的重要保障！

天生我材必有用。综合权衡分析了一下自己，我认为参加副支队长的竞聘，我有如下条件和优势。

首先，我具有丰富的工作经验和过硬的业务素质。参加工作十多年以来，我一直在基层工作，积累了十分丰富的工作经验。十多年间，我的工作足迹遍布了全区各支队，对我区各种情况都非常熟悉，这就为以后的工作打下了坚实的基础。工作中，我注意不断加强学习，提高自己的业务素质，同时非常注意将所学知识和工作实际相结合。如今，我已经成了一名运用相关法律法规的行家里手，不仅能够达到自己工作

的要求，还能够积极帮助周围的同事解决工作中的难题。

其次，我具有很强的团队意识和组织协调能力。我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以单位利益为重；工作中团队意识强，能够主动照顾到团队的方方面面，得到了领导及同事的肯定和信任；此外，我人缘好，善于与人及其他部门沟通合作，能够长期与每位同事保持融洽的合作关系。因此，我在组织协调工作方面，能够做到游刃有余、有的放矢。

另外，我思想活跃，富有激情，在工作中能够独当一面。法国思想家帕斯卡曾经说过，人只不过是一根会思想的芦苇。的确，思想是人的精华所在。在工作中，丰富的思想和独特的见解显得尤为重要。工作中，我把行政执法工作看作是一块未经修饰的璞玉，善于用自己的思想之刀去雕刻出美丽的图案。丰富的思想、善于独立思考的能力以及年轻人的热情与活力让我在工作能够独当一面，担当起上级交给的重任。

骐骥一跃何需鞭，日行万里自奋蹄！如果承蒙各位领导厚爱，让我走上副支队长的工作岗位，我将不辱使命，不负重托，把新的工作岗位当成建功立业的舞台，用自己火热的青春和对工作的满腔热情，向各位领导、各位评委和同志们交一份满意的答卷。我将按照以下思路开展工作。

第一，以团队为核心，当好领导的“左膀右臂”和下属的“领头羊”。如果我竞聘成功，我将从支队实际出发，积极配合支队长和上级领导的工作，向领导多提一些好的建议，切实发挥领导“左膀右臂”的作用。另一方面，认真和队员们沟通、交流，深入掌握支队的实际情况。依托队伍实际情况，制定切实可行的工作计划，继续提升自身素质，当好队员们的“领头羊”。通过这些措施，来实现“衔接上下，融合全队”的工作目标。

第二，发挥自身优势，把支队建设成一支领导放心、群众满意的队伍。如果我当选副支队长一职，我将秉承“领导放心、

群众满意”的工作目标，充分挖掘自身潜公司电话：_____。

营销故事演讲稿篇四

很多人都认为，烟草是垄断行业，在烟草工作一定很轻松。而事实上，卷烟的市场维护、终端建设、客户服务等一系列工作并不轻松。别看“构建和谐客我关系提升服务营销水平”这短短的16个字，它却是一个相当繁琐、细致也是一个很系统的工作。它需要我们投入大量的时间和真诚来服务客户，感动客户。

我们与客户接触时间最长久，我们既要维护好客我关系，也要代表客户向公司反映问题。因此，客户经理要树立竭诚为客户服务的理念就显得更为重要。所以我们必须要不断加强与客户的联系，提高服务的质量，并得到客户的认可。在平时的工作中，一个温馨提示的短信问候，一个特殊日子的电话，这些小的举动都可以为客户增添好感，增加满意度，始终保持良好的心态，以真诚的态度，以实现零售户效益最大化为工作目标，做客户的“贴心人”。

客户经理在日常工作中不但要常常总结工作经验，不断自我创新，改善工作方法，提高工作效率，而且还要加强专业知识的提升，逐步提高对市场的预测、分析、服务和沟通能力。在市场走访过程中，从客户的意见中寻找突破，只有不断加强自身素质的提升才能对市场驾轻就熟，帮助客户解决问题。另外，针对市场反馈情况和本科室的情况要建立起科学的考核激励机制，通过考核，激发、调动、促进工作热情和创造力，更好地发挥其自身潜能，全面提升工作水平。

- 1、在走访过程中，我们时刻要加强与客户的沟通，宣传好公司的货源供应政策，及时有效准确的将信息及时传达给客户，让客户做到心中有数。当部分货源不足时，应积极向客户推荐同价位卷烟，以缓解市场供需矛盾。

2、做好客户细分工作，深入挖掘市场潜力，努力提升重点品牌和自主品牌的上摊率，提升客户的产品组合宽度。目前品牌培育是当前卷烟营销工作第一要务，也是客户服务工作的重点和难点。它是一个长期性的工作，到目前为止还有大部分客户经营方式仍然欠佳，推广意识也不是很强。所以要把自主品牌做的更成功，必然少不了“客我”之间的互动，用互动来带动客户经营意识的转变其经营方式同时达到品牌培育的效果。

我们面对不同组别、不同业态、不同性格的零售客户时，要针对客户的实际情况制定合理的拜访计划。每下半个月的个性化拜访就是一个能和客户很好沟通交流的空间，我们应该好好利用个时间来拉动“客我”关系。我认为每个人的内心是渴望被人尊重，被人赞美，被人呵护，被人关怀的，所以我们必须要站在客户的角度，真正的关心他们的疾苦，急客户之所急，想客户之所想，问客户一些体贴的，暖心的，关怀的问题，逐步提高零售客户的满意度和忠诚度，达到提高自身服务质量。

在日常的客户拜访工作中，要加强与客户的宣传和沟通，告知客户做好明码标价能给客户自身带来的方便和好处，从而获得客户的理解、支持和配合。我们不能全盘指望客户能主动做好这项工作，一定要亲力亲为，帮助客户做好明码标价工作，通过主动帮助客户摆放标价签，去引导客户积极做好这项工作，并努力使之成为客户的好习惯，从而全面促进明码标价码标价工作上一个新台阶。

当然还要注重日常的维护工作，特别是对一些新品牌上市后，要及时向客户发放相应的标价签，并帮助客户做好品牌出样工作。最重要的是，我们应该不断的去创新工作思路，转变客户观念，使客户由被动服务变为主动维护，共同把这项工作做好。

客户经理不仅要做好卷烟销售服务，还要配合专卖人员向零

售客户宣传法律法规及有关政策，当客户遇到专卖方面的困难时，能及时准确的提供相关的简单咨询，因此我们还要熟悉《烟草专卖法》等法律法规，来有效的保护客户的合法权益，并提高零售客户守法经营的意识。

在过去1000多个挥洒辛劳汗水的日子里，作为烟草人我们每天都在迎着日新月异的变化，积极转变着自身的角色，不断将自己塑造成为品牌传播者、品牌维护者、客户服务者，与烟草企业的成长事业一起。在加快转变服务思路的旗帜下，我们的思想高度统一，我们的行动雷厉风行。在服务岗位上、在单位工作平台上，我们的服务意识一定要时时刻刻保持者，用自身的实际行动谱写出一曲曲精彩的服务乐章。

一直以来，我们不断吸收国内外优秀企业建设的先进成果，尤其是在企业宣传理念和营销理念的可取之处，坚持从自身实际出发，紧紧围绕“诚信、绩效、责任、创新、和谐”组成的企业文化精髓，致力打造“诚信服务，拼搏进取，团结协作，创造一流”的企业服务精神。使每一个我们服务的客户都能快乐的感受到我们的企业精神的核心体现，用细节的精致服务和微笑传递我们的企业内涵建设。

总之，我们开展每一步工作都离不开客户的认同与配合。可是怎样才能让客户积极地配合呢？其实答案很简单，将心比心，客户经理真正的用心去和客户交流，为客户服务，客户才会从内心里积极地配合我们工作，那么我们才能迎接超越自我的挑战。作为联系客户的桥梁和纽带，作为客户服务的直接实施者，我只有充分发挥在卷烟服务营销一线的主要作用，才能真正实现烟草行业为客户服务的宗旨，而这一点，也是我一直以来工作的守则和致胜的法宝。

作为一名服务人员，我选择了这一岗位，我的梦想那就是与烟草一起飞翔。在今后的工作中加强自身业务的逐渐提高。既然选择了远方，就该风雨兼程。在工作中，我毫无怨言，勇敢地经受着每一次营销中的困难和压力，以坚定的意志，

执着地追求着梦想。我不去想是否能够成功，我不去想未来是平坦还是泥泞，只要热爱工作，一切困难均会迎刃而解，我将会以阳光的心态面对今后点点滴滴的工作。

营销故事演讲稿篇五

生活中我们总是会在无意或有意间触碰到别人或是被别人为难，这时候我们就得给自己找个台阶。

一次，德国诗人歌德在花园里散步，在一条仅能让一个人走过的小路与一位批评家相遇了。

“我从来不给蠢货让路”，批评家说道。

“我恰好相反”，说完歌德便笑着退到了路边。

这个短短的故事给了你什么启发呢？我们都佩服歌德的智慧，但是更让我们佩服的是诗人歌德的心境，因为他给了自己一个台阶走下去。而批评家却相反。

诗人和批评家的相遇其实只是一次无期而遇，也只是生活中的一个小细节。

很多时候我们就像批评家一样，总是高高在上，总是认为自己了不起，总是不会懂得谦让，最后我们却找不到让自己下去的台阶了。

在生活这个大舞台上，我们每个人都的确演绎着一个独特的角色，那就是自己。但是，既然是生活这个大舞台，就不会只是一个人的世界，因此我们就应该懂得谦卑，做任何事情都应该给自己找个台阶。

前几天和哥哥坐车回家，他的一位同事和妻子闹了别扭，打电话也不见人接，于是哥哥说：“为什么不找个台阶走下去

呢，何必骑在虎背上下也下不去，这样不是你站得高，而是给自己断了后路啊！”我顿时觉得这话很有道理。

的确，不管是做事情还是说话，我们都应该给自己一个台阶。

一道台阶的建立不仅仅是为了人行方便，有时候也是人与人之间心灵沟通的通道。台阶往往是从下而上，我们只想过走上去，而忘了还要下来。在人生着个舞台上，我们不仅要一道走路的台阶，也需要一道心灵的台阶。如果我们总是站在那个高高在上的地点，忽视了别人的存在，那么我们就会被抛弃在那个“高高”的地方，陪伴着自己的就只会是寂寞和孤独。

歌德的那一笑一退就给了他一个很好的台阶，不仅不失面子，也还深刻地讽刺了那个批评家。我哥哥的那个同事听了我哥哥的话后回家就直接给妻子承认自己的错误，后来就恢复了原来的幸福家庭。

其实，每个人的独特也犹如一颗悬浮在液体里的微粒，难免会受到冲撞或冲撞到别人，只要在心灵深处给自己一个台阶，我们的生活就会变得更有情调，也不会给对方带来伤害。因此，台阶不是总往上爬，很多时候，我们还得用它走下来。

营销故事演讲稿篇六

傍晚，小象背着画夹外出写生归来，发现门前的大树旁的草地上冒出了一个雪白的大蘑菇。这株大蘑菇是一位老魔法师种下的。

小象即兴在大蘑菇的圆盘上画了一栋房子。他想，这房子能在大蘑菇圆盘上长出来多好啊！

第二天清晨，小象来到大蘑菇前，只见他画的房子果真从蘑菇的大圆盘上长了出来。小象又惊又喜。他特地去河边用长鼻子吸足水，将水浇在了大蘑菇身上。只见大蘑菇在噌噌长

高，圆盘上的房子也在变大。

大蘑菇长啊长，到傍晚的时候，长得跟大树一样高了，那房子也变得跟他住的房子一样大了。小象乐得嘴巴都合不上了，他扛来长长的梯子，爬到了大蘑菇圆盘上。

小象怔了一下：“我、我是小象呀”

“多谢你，小象。”灰喜鹊大婶带着几个孩子，一下子将小象围了起来。灰喜鹊大婶告诉小象，她的巢已失修好些日子了，风一吹，就摇摇晃晃的，想修房子，孩子又无处住，恰好，有了小象培育的这蘑菇房，她便带着孩子住了进来，准备这些天修大树上的巢。

小象别提心里有多高兴了，灰喜鹊大婶让孩子们为小象唱歌跳舞……

百灵鸟、黄莺和燕子闻声，也钻进了蘑菇房。有了百灵鸟、黄莺和燕子的加入，蘑菇房里，更热闹了。不知什么时候，从云团里钻出来的月亮，爬到了大树梢上。

月亮听到了蘑菇房子里传出的欢歌笑语，忍不住轻轻推开门，钻了进来。房子里，顿时变得亮堂堂。小象和灰喜鹊大婶他们见晶莹如玉的月亮进来了，兴奋极了，绕着月亮又唱又跳，月亮从来没有这样开心过。

小象和灰喜鹊他们发现月亮身上有些黑乎乎的东西，便向月亮提出疑问，身上怎样会沾有这些东西呢月亮告诉他们，他刚在浓浓的乌云中穿行，一个星星从他身边擦过，给他身上留下了这些黑乎乎的东西。

小象说：“我来帮你把这些东西擦掉吧！”

拿什么擦呢

月亮激动地说：“你们真是我的好朋友，多谢你们为我做的这一切！”

月亮更加兴奋了，说：“对了，我载你们到天上旅行去！”

小象和灰喜鹊大婶他们一听这话，高兴地跳到了月亮身上，月亮载着他们摇摇晃晃地出了蘑菇房，像船儿一样在茫茫的夜空上行走起来，许多亮晶晶的小星星从小象他们身边闪过，高兴地同小象他们打着招呼。

小象和灰喜鹊他们兴冲冲在月亮上唱起了歌儿……

营销故事演讲稿篇七

说起雷锋呀！

大家一定非常非常的熟悉，在大家心目中，雷锋肯定是一个助人为乐，无私奉献、默默无闻的人，而在我心中，雷锋就是我的学习榜样，每当我垂头丧气的时候，雷锋就浮现在我的脑海里鼓励我。今天是3月5号，是雷锋同志的纪念日，我们班的同学都开始学习雷锋做好事，下面，就让我给你说说我身边的小雷锋吧！

清早，我刚来到学校，就看到有许多人在读书，但是与往日不同的是有许多人把书包放在桌子上，不知道去干什么了。他们去干什么了？我在心里苦思冥想，可是就是想不起来，由不得多想，我就拿了一把扫帚去扫地了，可谁知，我刚来到卫生区，就发现卫生区的地板发亮，也不知道是谁扫的。会是谁扫的呢？今天是3月5号，是雷锋的纪念日，不会是雷锋扫的吧！

肯定不是，一定是那几个把书包放在桌子上的同学扫的。

扫完地，我回到班里，准备也向雷锋学习，正巧，我的同桌

杨文杰没有带文具盒，也没有带笔，于是，我就把我的笔借给了他，杨文杰连忙对我说了一声谢谢。我的心里美美的，这时，我才明白了雷锋为什么要做那么多的好事，因为帮助别人，能使别人高兴，快乐，能使自己更高兴，更快乐，更开心。

营销故事演讲稿篇八

人生?乍一看，好大一个字眼;乍一听，好深一个词汇;乍一写，好艰涩一个笔触。

有的人，每天日出而作，何为完美人生日落而息，曾披星戴月，拨荆斩棘，故而少不了“道狭草木长，夕露沾我衣”的冷清，与此同时，或许他们也有“衣沾不足惜，但使愿无违”的人生概论;有的人，朝夕出没于官场生活，恐怕丝竹早已乱耳，案牍早已劳形，何处去找寻那座高峰能够让鸢飞唳天者，望峰息心;经纶事物者，窥谷忘返?有的人，为了做人上人，方去吃苦中苦，为了功成名就，为了光宗耀祖，整天爬书山，游题海，落得一个身心疲惫。

营销故事演讲稿篇九

大家好!今天我演讲的题目是“工匠精神”。

纪录片《大国工匠》以热爱职业、敬业奉献为主题，讲述了八位“手艺人”的故事。他们中间，有在中国航天事业中，给火箭的“心脏”——发动机焊接的第一人高凤林，有载人潜水机上被称作“两丝”钳工的顾秋亮，有高铁研磨师宁允展，有港珠澳大桥深海钳工管延安，有捧起大飞机的钳工胡双钱，有镌刻人生、为apec会议制作礼物的孟剑锋，还有捞纸大师周东红。

“中国创造”释放出更为夺目的光彩。

在这个五光十色、极致物欲横流的当下，对这些成功的工匠们也少不了几倍工资、几套房子、几多升迁的诱惑。但是，他们都没有为此所动。因为他们的共同和特殊点，不仅在于技艺精湛，而且在于有一颗热爱祖国，对所从事的事业的爱心和忠心，有一种令人高山仰止、富有职业操守的“工匠精神”。

大国工匠，匠心筑梦——每一个从事五金制造的业者，都是一个个工匠，都有一份份责任。每个业者都应该以同样“大国工匠”的精神尺度，尽职尽责，赢得尊重。

谢谢大家，我的演讲完了。